

# Key Account Manager - Teknisk projektsalg til industri

Logo:  
[Accon\\_logo.jpg](#)

Accon A/S er en del af den nordiske koncern Accon Group, som er en af Nordens største leverandører af bulk emballageløsninger til industri. Vi har oplevet stor kundetilgang og vækst de senere år. Til at fastholde eksisterende kundeportefølje og udbygge salget hos nye kunder søger vi derfor til en nyoprettet stilling en erfaren Key Account Manager.

Frist:

Område / Area:  
Hele Danmark

## STILLINGEN:

Vi leverer til mange brancher, og du får derfor mulighed for at komme bredt rundt i danske industrivirksomheder i brancher som bl.a. pharma- og fødevarerindustrien, kemikalie- og mineralindustrien og agri- og fiskeindustrien. Vi lægger stor vægt på at løse vores kunders emballageudfordringer, hvorfor vi altid indgår et meget tæt udviklingssamarbejde med kunden og dermed tilpasser vores løsninger til kundens behov og krav med udgangspunkt i optimering af vores kunders forsyningskæde. Vores kunder er bl.a. nogle af Danmarks største virksomheder, hvor vi ved tæt dialog og sparring har opbygget et langvarigt samarbejde. Vi ser meget store muligheder for at vokse hos såvel disse som hos nye kunder.

Du bliver ansvarlig for at udbygge produktområdet Bulk Packaging, hvor produkterne primært er FIBCs (bigbags) og relaterede emballageløsninger til emballering af bulk produkter og materialer, der udvikles og leveres skræddersyet til kundens behov. I tæt samarbejde med din danske KAM kollega, der håndterer produktområdet Material Handling med containere, plastpaller etc samt med salgssupport-teamet i Danmark, sikrer du, at vi får bearbejdet de store markedsmuligheder der ligger foran os.

Du arbejder ud fra kontoret i Køge, men må påregne at være hos kunder i hele Danmark en stor del af din arbejdstid. Endvidere må du påregne en vis rejseaktivitet til de øvrige Accon kontorer og fabrikker i Norge, Sverige, Finland og Estland og i visse tilfælde til øvrige produktionspartnere i Asien og Europa i forbindelse med udviklingsprojekter og audits med kunder.

Stillingen er / the position is :  
Besat / filled

## DIN BAGGRUND

Du har mangeårig relevant salgserfaring og helst erfaring med teknisk løsningssalg på højt niveau til industrien. Du har grundlæggende teknisk viden og evner at tænke løsningsorienteret, og vi regner med, at du har en god forståelse for produktionsudstyr, industrielle produktionsprocesser og logistikflow i en produktion. Din kommerciel forståelse og forståelsen for at sikre dine kunder den optimale løsning, har givet dig succes i andre stillinger. Du er i stand til at kalkulere dine egne projekter ud fra givne retningslinjer, og har den nødvendige forhandlingskraft og erfaring til at afslutte ordren.

Du har selvdisciplin, er selvkørende og er god til at planlægge din arbejdsdag, og du arbejder systematisk og evner at have styr på mange projekter samtidig - også i perioder hvor der er travlt. Dit drive gør, at du altid ser muligheder fremfor begrænsninger og forstår at opbygge og vedligeholde langvarige relationer. Du er i besiddelse af den nødvendige tålmodighed til at komme i mål med de rigtige løsninger i ofte længerevarende udviklingsforløb, så vi optimerer kundens forsyningskæde. Du får et tæt samarbejde med KAM- og salgssupportgruppen i Norge, Sverige og Finland og forstår vigtigheden af samarbejde på tværs af landegrænserne, da mange af vores kunder har produktionsfaciliteter i flere lande.

Du er stærk i såvel mundtligt som skriftlig kommunikation på dansk og engelsk. Du er udpræget teamplayer, og din empati, din seriøsitet og dit gode humør kommer såvel kunder som kollegaer til gode. Du har gode IT-færdigheder, og har erfaring med ERP-systemer (måske har du erfaring med AX Dynamics). Da vi lægger vægt på tæt samarbejde og sparring med øvrige kollegaer forventer vi, at du bor i fornuftig køreafstand fra kontoret i Køge.

Din salgserfaring er formentligt suppleret med en videregående uddannelse på bachelorniveau.

## VI TILBYDER:

Ansættelse i en økonomisk stærk og succesfuld international virksomhed i stor vækst og med høje ambitioner. Du får store frihedsgrader til at tilrettelægge dit arbejde i tæt sparring med ledelse og kollegaer. Vi tilbyder en konkurrencedygtigt fast gage med fri bil og pensionsordning.